Ricardo García Damborenea

USO DE RAZÓN

NUESTRA MANERA DE PENSAR

Donde se trata de por qué empleamos todos y siempre los mismos patrones argumentales, así como de las características de un buen argumento.

Revisado: Agosto de 2005

www.usoderazon.com

ÍNDICE

¿DE DÓNDE SALEN NUESTROS ARGUMENTOS?

El sentido común
Argumentar es dar razón de nuestras afirmaciones, exponer su fundamento, al modo de quien enseña las cartas para demostrar que ha ganado una partida.

La tarea de inventar argumentos no precisa reglas. Brotan alegremente de nuestra imaginación tan pronto como conocemos el asunto que deseamos discutir. Cosa distinta es que resulten acertados o erróneos. Para pensar correctamente (como para hablar con propiedad) necesitamos reglas que aporten rigor a nuestros razonamientos habituales, pero no las necesitamos para construirlos.

Pudiera parecer que a la hora de crear argumentos disponemos de incontables posibilidades. En realidad, el número de nuestros recursos es muy reducido. Sostenemos nuestras afirmaciones con un repertorio muy corto de razonamientos.

¿Por qué utilizamos todos y siempre los mismos procedimientos lógicos? Porque reflejan nuestra manera espontánea de inferir (sea bien o mal), con lo cual los entiende todo el mundo, es decir, resultan de sentido común. Todos los debates parlamentarios, por ejemplo, como todos los razonamientos de los periódicos, de la medicina, de los tribunales, de la publicidad... son de sentido común. No hay diferencias entre los argumentos de un niño y los del presidente del Tribunal Constitucional. Por supuesto que el contenido y la fuerza de los argumentos son muy distintos en un caso y en otro, pero los recursos lógicos y el esqueleto de las demostraciones son los mismos tanto si fundamentan una sentencia como si reflejan la ingenua visión del mundo infantil.

Nuestro punto de apoyo: lo ya conocido
No discutimos lo obvio, lo que todo el mundo acepta. Tampoco discutimos creencias o dogmas que se consideren inamovibles. Discutimos lo dudoso, lo inseguro. Razonamos para indagar lo desconocido.
En este salto que efectúa el razonamiento hacia lo oscuro, no contamos con más luz que lo ya conocido. Pongamos un par de ejemplos:

> No sé si Carlos será capaz de saltar la tapia del huerto. Lo mejor, para salir de dudas, sería que él mismo lo intentara, pero no está presente. Considero entonces *lo que ya sé*: la altura de la tapia, la del muchacho, su agilidad, sus antecedentes... y llego a la conclusión fundamentada de que podrá saltarla con facilidad.
>
> ¿Será perezosa esta gatita cuando crezca? Todo parece indicar que no: es un bichito muy animado, juguetón, que no sabe estarse quieto. Sin embargo, pensamos que cuando crezca se volverá perezosa porque es un gato. Nos apoyamos en *lo que sabemos*: todos los gatos son perezosos, y concluimos que, en ese futuro desconocido, la gata será como cualquier gato.

Todo razonamiento es un salto de lo conocido a lo ignoto que se apoya en lo que ya sabemos. Si no sabemos nada o no estamos seguros de lo que sabemos, no podemos argumentar.

Comenzaremos, pues, por aquí: Lo que sabemos y cómo lo hemos sabido. Resuelto esto podremos abordar lo que nos importa: ¿qué podemos concluir sobre lo que no sabemos, es decir, cómo utilizamos nuestros conocimientos para argumentar sobre lo desconocido?

Cómo conocemos

Todos nuestros conocimientos proceden de la observación o del razonamiento deductivo a partir de las observaciones. Observamos los fenómenos que están a nuestro alcance y razonamos cuando no podemos observar.

1. La observación

La observación suministra el único conocimiento fiable. Si quiero saber qué clase de alimentos guarda el frigorífico de mi casa no tengo más que dos opciones: abrir la puerta para examinar el contenido o que me lo cuente otra persona que lo haya hecho. Sólo así puedo conocer la verdad que oculta el refrigerador.

a- La experiencia propia.

La experiencia propia recoge todo lo que percibimos a través de los sentidos: vemos, oímos, olemos, tocamos las cosas. Además, éstas nos provocan sentimientos: placer, dolor, alegría, tristeza, miedo... La información que recibimos por estos cauces constituye nuestra realidad objetiva, la única de la que nos sentimos seguros, bien se trate de hechos o de valoraciones: *mi mechero funciona; el niño está asustado; ese ruido es desagradable*. En esto no nos diferenciamos de los animales. Percibimos la realidad por sus evidencias, porque la palpamos: *Esto ha sido así: lo he visto. Ayer llovió: me mojé. El fuego quema: me duele*. Esto es lo evidente, lo tangible, el único saber que nos parece seguro. No nos convencemos del todo sin tocar los hechos. Se supone que un mechero en condiciones debe encender, pero no lo creemos hasta haberlo comprobado, y nadie lo creerá hasta haberlo comprobado a su vez: ¿Funciona? Sí. ¿A ver?

b- La experiencia ajena.

Para ir más allá de lo que alcanza nuestra experiencia particular, precisamos la de otras personas, presentes o ya desaparecidas: *Sabes que naciste el 4 de Julio de 1985 porque te lo ha dicho tu madre. Sé que tu primo Juan está en Madrid porque me lo has contado. Insistes en que me sienta mal el café porque te lo ha dicho el médico*.

Todo lo que escapa de nuestra experiencia personal directa, es decir, la mayor parte de nuestro saber, por ejemplo, todo el contenido de la enseñanza, todo lo que aprendemos en los libros, en la televisión o en la consulta del médico, se apoya en lo que nos comunican otras personas a las cuales damos crédito: *Ovidio murió en el destierro; el cacao tiene mucho fósforo*; *mañana lloverá en Sevilla*.

También recurrimos a los demás para contrastar nuestras impresiones subjetivas y confirmarlas o corregirlas según proceda: *¿No has comprobado tú que el yogurt ya no sabe a yogurt, ni el tomate a tomate, ni el melocotón a melocotón?* Las experiencias propias y las ajenas suman, intercambian y corrigen sus observaciones.

Vamos con el primer argumento

Si debo probar ante otras personas que mis conocimientos sobre el contenido del frigorífico son ciertos, puedo hacer dos cosas: enseñarles el frigorífico o pedirles que

confíen en mi palabra. Claro está que puedo mostrárselo por medios documentales (fotografía, video) y que, además de mi palabra, cabe aportar la de otros testigos, pero el caso es que los hechos solamente se pueden probar por una de estas dos vías: la experimental o el argumento de autoridad. Esto vale para cualquier observación, bien se trate de conocer qué ríos americanos desembocan en el Océano Pacífico, cuál es la influencia del alcohol en los accidentes de carretera, o qué comían los hombres de Atapuerca. O muestro los hechos, con lo cual sobran las razones (es decir, los argumentos), o apelo al conocimiento de otras personas. Así nace el argumento de autoridad:

Arg. de **Autoridad**: A es B porque lo dice fulano que está enterado.

Resumen: La observación directa no admite más demostración que la exposición de los hechos o el argumento de autoridad.

---

2. El razonamiento deductivo

Cuando nos enfrentamos a problemas que no están al alcance de la observación directa (propia o ajena), no queda más recurso que el razonamiento. Razonamos para indagar lo desconocido, para saber a qué atenernos respecto de aquellas cosas que no hemos podido ver ni tocar, para entrever o adivinar lo que permanece oculto: *¿Por qué se ha muerto el perro? ¿Resistirá el puente? ¿Cuántos parados hay?¿Necesitamos una reforma universitaria? ¿Debo dejar de fumar?*

Según sean nuestros conocimientos y según sea el tipo de duda que se nos plantee, la abordaremos con uno u otro de los procedimientos siguientes.

a. Cuando el problema es el grupo

Nuestras observaciones sobre algunos casos que comparten una característica común plantean la duda sobre si ocurrirá lo mismo en todos los sujetos del mismo grupo. Conozco una docena de suecos y da la coincidencia de que son protestantes. ¿Es que todos los suecos lo son? Supongo que, en general, sí. La experiencia de sucesos repetidos nos invita a generalizar, es decir, a dar un salto de lo que sabemos con unos pocos a lo que suponemos de todos.

Estamos ante Generalizaciones incompletas (las completas recogen hechos comprobados) que elaboramos intuitivamente a partir de cualquier experiencia, sea ésta muy rica o muy pobre: *un gato ronronea, algunos gatos ronronean, todos los gatos que conozco ronronean*. De todas estas observaciones extraemos la misma conclusión: *los gatos ronronean*. Generalizar es suponer que lo percibido en algunos casos vale para todos. De los hechos que observamos repetidamente extraemos conclusiones generales que incluyen también los casos que no conocemos. Damos por supuesto que la naturaleza es constante en sus manifestaciones y no imaginamos lo contrario salvo que futuras experiencias nos desengañen.

Así establecemos reglas (juicios) sobre cómo son las cosas, y aunque no alcanzan la certeza de las observaciones directas, nos sirven para saber a qué atenernos: *los metales se calientan con el calor; los perros muerden; los adolescentes son testarudos*. Es un conocimiento imperfecto porque siempre está expuesto a la aparición de excepciones.

Cuando hemos de probar una generalización recurrimos a los casos conocidos: *todos los metales* ***conocidos*** *se dilatan con el calor; todos los perros que* ***he visto****, muerden; todos los adolescentes que* ***he tratado*** *son testarudos*... Así nace el argumento que llamamos:

Generalización: Todos los A son B porque los A que conozco son B

b. Cuando observamos una relación entre dos hechos

No sólo generalizamos al observar casos repetidos. También lo hacemos al percibir que se repiten ciertas relaciones entre las cosas.

Una variedad muy común de generalización es el juicio que establece la asociación habitual entre dos hechos. *No hay humo sin fuego. No hay moratón sin golpe*. De aquí puedo derivar dos juicios nuevos: el causal y el de indicios. El juicio causal establece que de una cosa viene la otra: *Los golpes causan moratones; el fuego produce humo.* El juicio de indicios afirma que una cosa es señal de la otra: *El humo indica la existencia de un fuego; el moratón revela que ha existido un golpe*.

Así nacen dos nuevos argumentos:

Arg. **Causal**: A causa B porque A siempre precede a B
Arg. de **Indicios**: A es indicio de B porque donde aparece A, aparece B

En suma. Hemos visto hasta ahora el origen de los siguientes razonamientos:
Arg. de **Autoridad**: Todos los gatos ronronean porque lo dice mi abuela.
Arg. de **Generalización**: Todos los gatos ronronean porque todos lo que conozco lo hacen.
Argum. **Causal**: El gato ronronea porque está a gusto (siempre que está a gusto ronronea)
Arg. de **Indicios**: el gato está a gusto porque ronronea (que ronronee es indicio de que está a gusto)

---

c. El paso inverso. Cuando el problema es un caso.

¿Puede votar Klaus Kinski, que es alemán, en las elecciones municipales de España? Para responder a este tipo de pregunta dispongo de varios caminos:

1. Sé a qué atenerme.

a) Tengo una regla y puedo aplicarla

Cuando nos enfrentamos a problemas aislados, nuestro primer movimiento mental revisa las reglas que almacena la memoria en busca de alguna que venga al caso. Si existe tal regla, la aplicamos directamente. Por ejemplo: ¿es el sol más grande de lo que parece?

Es sabido que todos los objetos lejanos son más grandes de lo que parecen.
El sol es un objeto muy lejano.
Luego, hemos de pensar que el sol es más grande de lo que parece

Aplicación de una regla: X es B **porque** X es A y todo A es B

Este es el argumento deductivo más sencillo y más frecuente, la aplicación de una regla a un caso.

La regla que aplicamos puede ser de varios tipos:

una generalización:

¿Esta medicación es un tóxico en potencia?
Sí, **porque** *todas las medicinas son tóxicos en potencia.*

una ley de la naturaleza,

Moriré **porque** la naturaleza humana es mortal.

una definición:

Mohammed Abubakar es español **porque** *ha nacido en España* (es español por definición).

una norma legal,

Alejandro puede votar **porque** tiene los 18 años que exige la ley.

una norma moral:

Robar es injusto **porque** lo que no admito para mí no es lícito hacérselo a los demás.

una norma prudencial:

No debes ir **porque** en la duda hay que escoger siempre lo más seguro.

una relación causal conocida:

Se encuentra mal **porque** *ha bebido demasiado*.

un indicio conocido:

Son las nueve **porque** oigo el camión de la leche.

una **Condición.** Una forma especial de regla es el juicio condicional: *Si comes muchos huevos, te pondrás amarillo*. En realidad es una regla derivada, bien de una definición, bien de una generalización:

			Forma Condicional
Definición	El topo es un mamífero insectívoro	*Equivale a:*	Si es topo, entonces es insectívoro
Generalización	Todos los cántaros son frágiles	*Equivale a:*	Si es cántaro, entonces es frágil.

Con estas reglas formamos argumentos condicionales:

Arg. **condicional**: Si es A, entonces es B. Es A, luego es B.
Si el ratón ha mordido el cebo, morirá. Ha mordido el cebo; luego, morirá.

b) Tengo una regla pero no se da el caso

A veces, me amparo en una regla porque constato que no se cumple:

> Si viniera Pablo a comer hubiera llamado, pero no ha dicho nada, luego no viene.

No aparecen los datos que serían de esperar y nuestro conocimiento consiste precisamente en que no aparecen. Estamos ante un silencio significativo. Así opera el argumento *ex silentio* o por el silencio de los datos:

> Argumento ***ex silentio***: Si A fuera cierto lo sabría, pero no lo sé, luego es falso.
>
> Julio Cesar no fue cantante porque de haberlo sido es inimaginable que nadie lo contara.

Es una variedad de argumento condicional en el que la condición viene a decir: si fuera cierto lo sabría, lo vería, constaría, habría rastros...

2. No tengo regla.

a) Busco algo semejante

Cuando no existe regla que se pueda aplicar al caso, la mente busca una que afecte a algo similar. ¿Conozco la solución en algún problema parecido? Por ejemplo: Aunque no esté recogido en la ley ¿Pueden las mujeres ingresar en las Fuerzas Armadas?

> Sí, **porque** tienen los mismos derechos que los hombres. Si éstos pueden ingresar en las Fuerzas Armadas, las mujeres también.

Aplicamos reglas conocidas a casos que no son iguales pero que nos parecen semejantes. Este es el procedimiento que utilizamos en los argumentos de analogía:

> Arg. de **Analogía**: Los A son B y X es como A, luego X es B.
>
> Si Pedro ha podido con la maleta, también podrá Juan, porque son muy parecidos.

b) Examino los contrarios

Existe una forma de analogía inversa a la que recurrimos cuando no nos queda otra cosa a la que agarrarnos: la comparación con los contrarios. Por ejemplo, para saber si algo es cierto o falso, bueno o malo, revisamos lo que ocurre en el supuesto contrario. Así opera el argumento de los **contrarios:** No sé qué pensar del caso que me ocupa pero sé lo que ocurre en el supuesto contrario:

> Es bueno hacer ejercicio **porque** el sedentarismo acarrea muchos trastornos.

Alego que en el supuesto contrario, que es lo único que conozco, ocurre lo contrario.

> Arg. de los **contrarios**: Lo contrario de A es lo contrario de B, luego A es B

3. Cuando el problema consiste en elegir

Con mucha frecuencia los problemas se nos presentan como una disyunción: *¿estamos ante un asesinato o un suicidio? ¿me conviene más ir o quedarme? ¿Ha sido Juan o Pedro?* Hemos de buscar la verdad entre dos o más opciones. Así suelen presentarse los dilemas morales: *¿Hay que dejar morir a la madre o al hijo?* El problema consiste en elegir cuando las cosas pueden tener diversas causas, diversas consecuencias o diversas interpretaciones.

Resolvemos la duda por exclusión: si no hay más que dos posibilidades, y compruebo que una de ellas es falsa (o imposible, o menos mala), la otra debe ser cierta (o necesaria, o preferible).

> O gano más dinero o gasto menos. No puedo ganar más. Luego, he de gastar menos.

Así opera el argumento disyuntivo:

> Arg. **Disyuntivo**: X no puede ser más que A o B, y no es A, luego es B.
> El asesino es el mayordomo o la doncella. No ha sido la doncella, luego ha sido el mayordomo.

4. Cuando los datos son hetrogéneos. La inferencia hipotética

Con mucha frecuencia la información disponible no permite ninguna conclusión. Son datos heterogéneos y aparentemente inconexos. Por ejemplo, sabemos que:

> Un coche se ha salido de la carretera y se ha estrellado contra un árbol. Ha sido al amanecer. No hay supervivientes ni testigos que nos puedan informar. El tramo de carretera es recto. Los neumáticos están bien. No se ven rastros de frenazo. El impacto indica que la velocidad no era excesiva.

La duda es: ¿por qué ha ocurrido? No disponemos de ningún argumento que nos permita mezclar un conjunto de datos tan diversos.

Nuestro recurso natural en estos casos consiste en buscar la mejor explicación posible en la que encajen todos ellos. Como parece que cada observación y todas juntas apuntan en la misma dirección, puedo elaborar una hipótesis explicativa que las englobe. Por ejemplo: *el conductor se quedó dormido*.

Así opera la inferencia hipotética que, naturalmente, es nuestro procedimiento para elaborar hipótesis:

> **Inferencia Hipotética**: Si A indica Z, B indica Z, C indica Z...
> ...todo parece indicar que ha sido Z.

La mejor explicación posible para este conjunto disperso de datos es Z.

En **resumen**:
En el razonamiento deductivo ensayamos uno o varios de los caminos siguientes:

1. Sé a qué atenerme	a) Tengo una regla y puedo aplicarla	Aplicación Arg. Condicional
	b) Tengo una regla pero no hace al caso. Alego el silencio.	Arg. *Ex-silentio*
2. No tengo regla	a) Apelo a algo semejante	Arg. De Analogía
	b) Examino los contrarios	Arg. Por los Contrarios
3. Se trata de elegir en una disyuntiva	Concluyo por exclusión	Arg. Disyuntivo
4. Ante datos heterogéneos	Busco la mejor explicación	Arg. Hipotético

RESUMEN GENERAL DE NUESTRAS PRINCIPALES FORMAS DE ARGUMENTACIÓN

Datos (lo que veo)	Garantía (lo que sé)	Conclusión	Argumento
El tren sale a las 7 El hecho X	*Informa el Jefe de Estación* Alguien dice: X es B	*Sale a las 7* X es B	**Autoridad**
Me han mordido tres perros Cada X es B	*La naturaleza es constante* La naturaleza es constante	*Los perros muerden* Los X son B	**Generalización**
Veo juntos rayo y trueno X aparece con B	*El rayo precede al trueno* X precede a B	*Rayo causa trueno* X causa B	**Causal**
Dolor pectoral El hecho X	*Acompaña al infarto* X acompaña a B	*Indica infarto* X indica B	**Indicios**
Sócrates es hombre X es A	*Los hombres son mortales* Los A son B	*Sócrates es mortal* X es B	**Aplicación**
Sócrates es hombre X es A	*Si es hombre, es mortal* Si es A es B	*Sócrates es mortal* X es B	**Condicional**
No ha llamado Pedro No hay datos de X	*Si no viniera hubiera llamado* Si X fuera A lo sabría	*Viene* X no es A	***Ex silentio***
No ha cogido el coche X no es A	*O va en coche o camina* O es A, o es B	*Camina* X es B	**Disyuntivo**
Mi casa es como la vecina X es como A	*Han robado en la casa vecina* A es B	*Pueden robarme* X es B	**Analogía**
¿Es bueno el ejercicio? ¿X es B?	*El sedentarismo perjudica* Contrario de A es contrario de B	*El ejercicio es bueno* X es B	***Ex contrario***
Sol, brisa, temperatura... A, B, C, D,	*Todos indican buen tiempo* Todos indican Z	*Hará buen tiempo* Z	**Hipotético**

Para conocer cada modelo de argumento en detalle con sus exigencias, sus limitaciones y sus errores, haga “clic” con el puntero en el nombre correspondiente o acuda al apartado argumentos

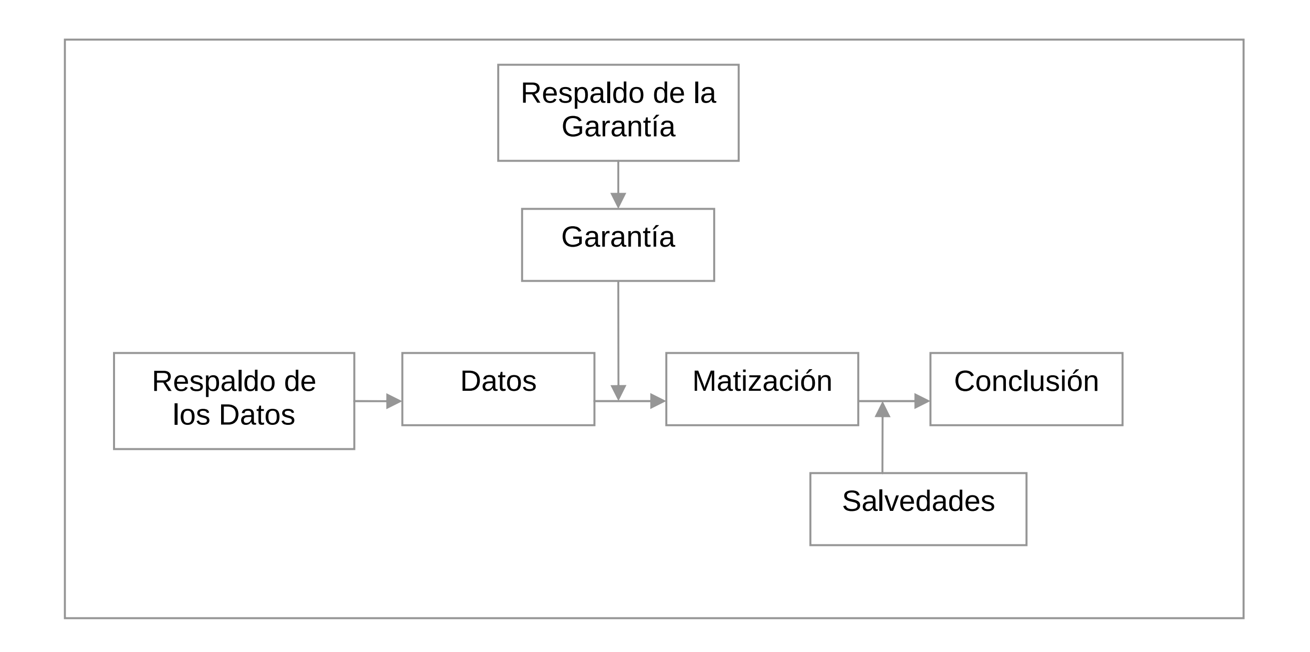
¿QUÉ ES UN BUEN ARGUMENTO?

A. LOS INGREDIENTES: EL ESQUEMA DE TOULMIN[1]

En 1958, el profesor Toulmin de la Universidad de Cambridge publicó un esquema que tiene la virtud de ofrecer una visión global de todos los factores que intervienen (o debieran intervenir en un razonamiento). Ayuda a no olvidar detalles que, en la práctica, pueden ser muy importantes.

En cualquier argumento podemos distinguir seis partes muy distintas:

Conclusión
Datos
Garantías
Respaldos
Matización
Salvedades



Como esto puede parecer un jeroglífico, vamos a verlo por partes. Pongamos el argumento:

[1] Stephen Toulmin. *The uses of Argument.*

> Harry es español porque nació en Mallorca y la ley reconoce nacionalidad de origen a todos los nacidos en España salvo que ninguno de sus padres sea español, que no es el caso.

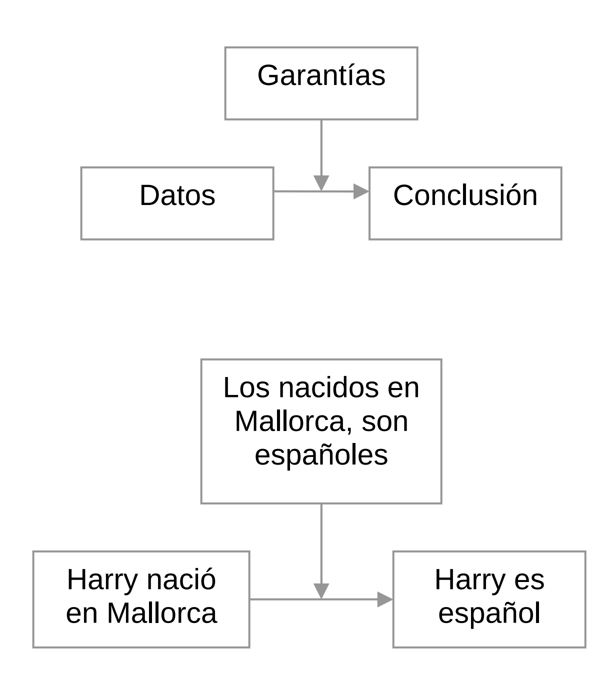
1. ¿qué se afirma?
Un argumento se caracteriza por su conclusión, es decir, por aquello que pretendemos sostener.

> Harry es español.

2. ¿en qué se basa?
Dar razones significa responder a dos *porqués* sucesivos:

- ✓ Primera pregunta: ¿por qué dice eso?: *¿Por qué afirma que Harry es español?* La respuesta nos ofrece los **datos**, por ejemplo los hechos del caso: *Concluyo que Harry es español porque nació en Mallorca.*

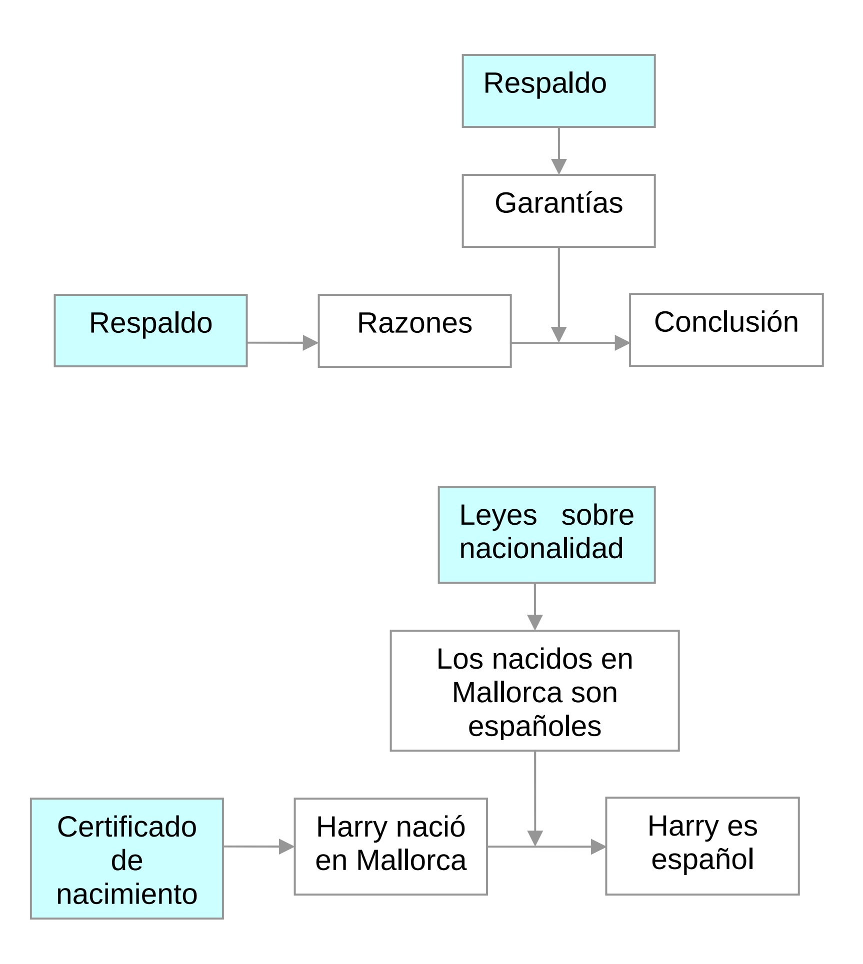
- ✓ Segunda pregunta: ¿Y eso qué tiene que ver? ¿Por qué de esos datos se extrae la conclusión?: porque tengo una **garantía** que autoriza el paso de los datos a la conclusión. Por ejemplo, un principio establecido: *Los nacidos en Mallorca son españoles.*



Datos y garantía, constituyen las **premisas** del argumento: Los datos suelen ser los hechos del caso y como garantía utilizamos principalmente reglas generales, principios, otros datos... (Ver Argumentos: vocabulario)

3. ¿están respaldadas las premisas?

Con frecuencia los datos o la garantía no son evidentes, por lo que hemos de respaldarlos para que no quepa duda sobre su solidez. En este ejemplo, los datos se apoyan en un certificado de nacimiento. El respaldo de la garantía es la legislación sobre nacionalidad:

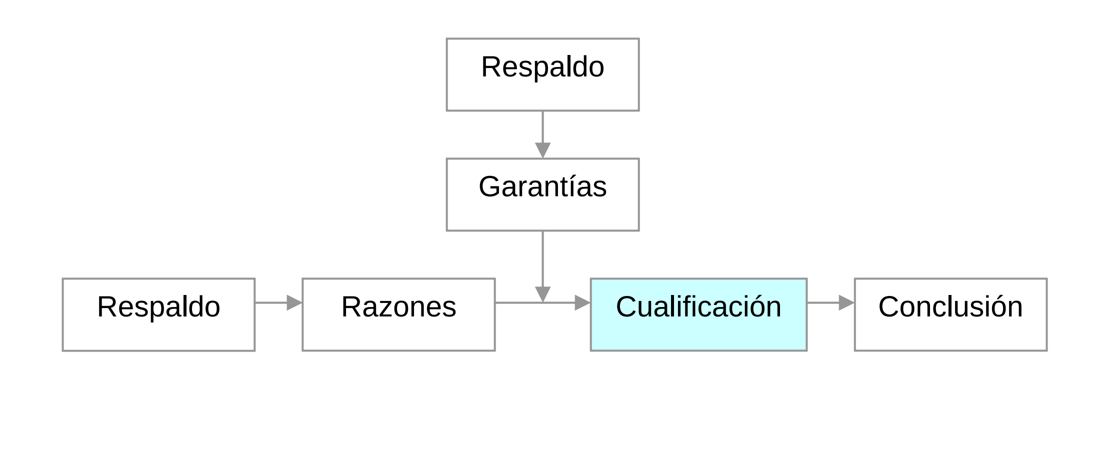


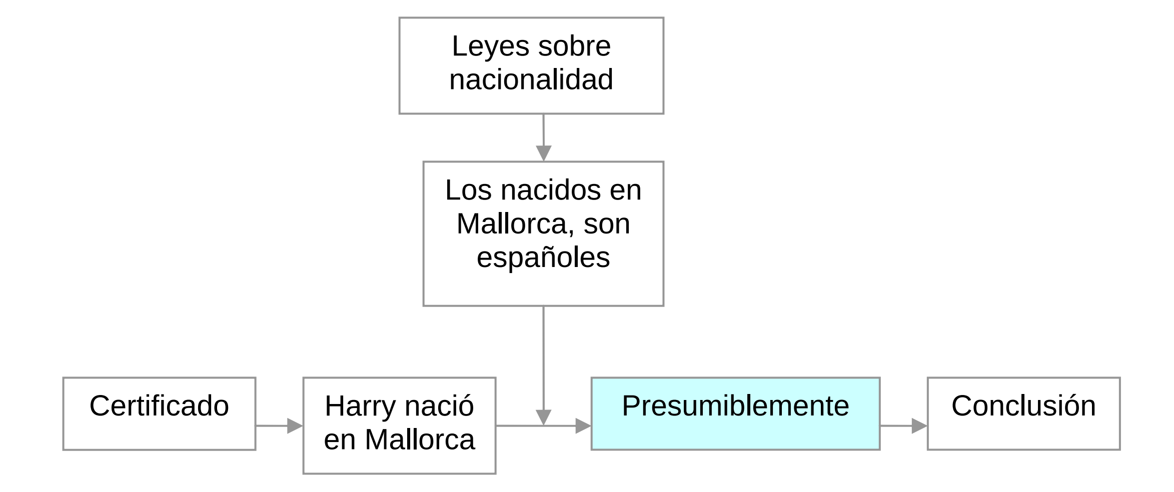
4. ¿qué fuerza tiene la conclusión? ¿Necesita matices?

Según la fuerza con que afirmen las cosas, los juicios que expresan nuestras conclusiones pueden ser de tres tipos: necesarios, probables, posibles (Ver grados de certeza). Así, pues, si no especificamos nada, la conclusión puede entenderse de tres maneras:

> Es seguro que Harry es español
> Es probable (presumible) que Harry sea español
> Es posible que Harry sea español.

Nuestros razonamientos, salvo en el caso de las matemáticas, no son por lo general concluyentes, sino presuntivos, es decir, probables o posibles, porque se apoyan en premisas que no autorizan afirmaciones categóricas. Por eso, muchas conclusiones necesitan una matiz calificador como: *probablemente, presumiblemente, plausiblemente,* etc. Si no lo hacemos se nos podrá rechazar la conclusión que presentamos como categórica cuando no pasa de probable.





Y esto tiene su importancia porque, si, como es habitual, las dos posiciones en controversia exponen conclusiones presuntivas lo que se dirime en último término es cuál de ellas parece más probable o, si se trata de conclusiones posibles, cuál de ellas puede ampararse en una regla de prudencia.

5. ¿en qué condiciones sería refutable, es decir, fallaría el argumento?
¿Existe alguna posibilidad de que el argumento falle? ¿Existe alguna circunstancia excepcional que pudiera impedirnos sostener la conclusión? Dicho de otro modo: ¿Tiene excepciones nuestra conclusión?

> La abuela Ana era pelirroja de niña, luego presumiblemente lo es ahora **salvo** *que haya encanecido, no tenga pelo o se lo tiña*.

Dado que nuestras conclusiones pueden ser verdaderas en determinadas circunstancias y no serlo en otras, nos interesa siempre señalar en qué condiciones fallaría el argumento o cuáles son las excepciones . De este modo, paradójicamente, aumenta su consistencia

porque cierra el paso a las objeciones más elementales. Utilizamos habitualmente expresiones como: *salvo que...; si no me equivoco...; si los cálculos no fallan...; si las cosas siguen igual*...; *excepto esto y aquello*... etc.

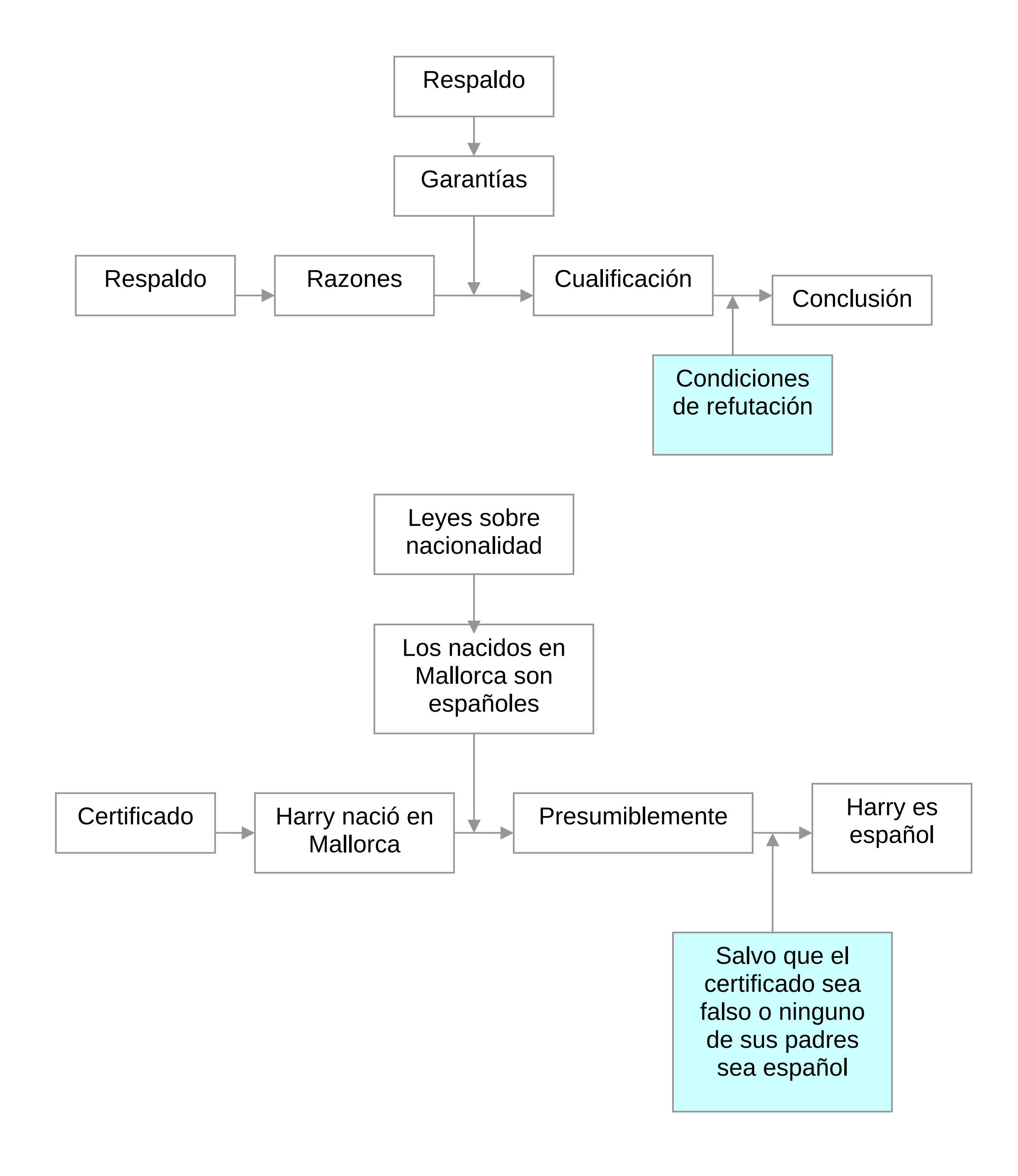
En el caso de Harry, cabe que el certificado de nacimiento sea falso o que sus padres no fueran españoles (excepción prevista en la ley). Son salvedades que debemos señalar para conservar la razon:

RESUMEN DE LOS INGREDIENTES DE UN ARGUMENTO

En un argumento distinguimos seis componentes:

Conclusión
Datos
Garantía
Respaldos
Matizaciones
Salvedades

No siempre figuran todos en la exposición oral del razonamiento, pero deben existir, al menos en nuestra mente, porque corremos el riesgo de que nos pidan cuenta matizada de nuestras afirmaciones. Conviene estar en condiciones de responder para conservar la razón.


Respaldo
Garantías
Respaldo
Razones
Cualificación
Conclusión
Condiciones de refutación
Leyes sobre nacionalidad
Los nacidos en Mallorca son españoles
Certificado
Harry nació en Mallorca
Presumiblemente
Harry es español
Salvo que el certificado sea falso o ninguno de sus padres sea español

¿QUÉ ES UN BUEN ARGUMENTO?

B. LOS REQUISITOS

Un buen argumento es el que:

- ✓ se atiene a la cuestión;
- ✓ ofrece razones sólidas;
- ✓ está protegido ante refutaciones.

Si cumple estas condiciones es bueno y su conclusión debe ser aceptada. Si no las cumple, probablemente es falaz.

1. ¿se atiene a la cuestión que se debate?

Argumentamos en el seno de una cuestión, a favor o en contra de una de sus alternativas Por ejemplo: *el Jueves habrá eclipse de luna/el jueves no habrá eclipse de luna*. Sé lo que defiendo: *El Jueves habrá eclipse de Luna*; y sé lo que habrá que defender para negarme la razón: *el jueves no habrá eclipse de luna.* Mi conclusión no puede ir por otros derroteros. Si la cuestión no estuviera clara será preciso concretarla antes de exponer los argumentos:

> No se discute si Carlos es prudente o temerario sino si es el responsable del accidente o no lo es. Yo sostengo que no lo es.

Cuando alguien pretende argumentar fuera de la cuestión decimos que incurre en la falacia de eludir la cuestión.

Para recordar los criterios argumentales que exige cada cuestión véase el diagrama para el análisis de un debate.

2. ¿ofrece razones sólidas?

Llamamos sólidas a las razones que sostienen la conclusión de una manera convincente. Para lograrlo, han de ser relevantes, suficientes y aceptables.

a. ¿Son premisas **relevantes** para lo que se afirma o no tienen nada que ver con ello? Serán relevantes si conducen a la conclusión, si prestan apoyo a la conclusión.

> No se debe condenar a este asesino convicto y confeso porque su anciana madre no podría soportar tamaño disgusto.

Para evitar la condena del asesino pudiera ser relevante alegar que no es responsable de sus actos porque *está loco*. Por el contrario, apelar al *dolor de su anciana madre*, a que *un día saldrá de la cárcel y tomará venganza*, a que *nos ha hecho un favor porque la víctima era un asesino peligrosísimo*... son ejemplos típicos del sofisma patético que es una de las argucias más frecuentes para eludir la cuestión.

Otros ejemplos de premisas irrelevantes son las falacias del ataque personal. (Por ejemplo: *No reconozco a este tribunal fascista*); de la pista falsa (*los problemas de la juventud marginal no se resuelven a golpe de sentencias*); la falacia populista (*todos los vecinos de su barrio piensan que el acusado es inocente*); la falacia genética (*no es posible que el hijo de una santa sea un asesino*); y todas las falacias del *non sequitur* en general, es decir, todas aquellas en que la conclusión no se sigue de las premisas:

Todos los mahometanos son infieles
Los budistas son infieles
Luego los budistas son mahometanos.

b. ¿Son premisas que aporten base suficiente para sostener la conclusión?

Esto es muy importante en las generalizaciones, en los argumentos causales y en las pruebas de indicios que no admiten conclusiones válidas con pocos casos o a partir de anécdotas personales.

Cuando los datos no ofrecen apoyo suficiente a la conclusión surgen falacias como la afirmación gratuita, la generalización precipitada o la falsa causa.

En otros casos, por ejemplo en los argumentos morales y en las deliberaciones, es más difícil señalar cuándo un argumento reúne suficiente base para sostener la conclusión porque ninguno lo consigue. No existen premisas que prueben concluyentemente si el aborto es bueno o es malo o si debo estudiar medicina o famacia. En estos casos lo que se procura es acumular muchos argumentos que, por distintos caminos (por distintas razones), abunden en la misma conclusión.

c. ¿Son premisas aceptables o, si es necesario, tengo un respaldo que las sostenga?

Este problema no se plantea cuando nuestros datos son objetivos o indiscutibles, pero esto no es lo frecuente. En la mayor parte de las ocasiones no debatimos con las evidencias en la mano. Ni siquiera es frecuente que aportemos premisas de las que se pueda decir que son verdaderas o falsas. La mayor parte de nuestros debates no se ocupa de la verdad sino de lo justo, lo conveniente, lo preferible, lo probable... Por eso, ya que no suelen ser ciertas, es muy importante que nuestras premisas sean aceptables.

Es aceptable o admisible, cualquier premisa que:

- ✓ ofrezca datos objetivos.
- ✓ exprese un conocimiento común o personal, un testimonio incontrovertido, el informe incontrovertido de un experto.
- ✓ recoja la conclusión de un argumento ya aceptado.
- ✓ pueda probarse, porque cuenta con un respaldo sólido.

Por el contrario, son inaceptables las siguientes premisas:

- ✓ un juicio que esté en contradicción con la evidencia, con otro juicio bien fundado, con una fuente creíble, con nuestro propio conocimiento, o con otras premisas del mismo argumento,
- ✓ un juicio dudoso que no lleve respaldo,
- ✓ un juicio confuso, ambiguo o ininteligible.

- ✓ un juicio idéntico a la conclusión o basado en un supuesto cuestionable.
- ✓ un juicio que olvide alternativas

Con estas premisas inaceptables surgen las falacias de: ambigüedad, petición de principio, composición, división, continuum, olvido de alternativas, *wishful thinking*, etc.

3. ¿Son premisas que suministren un rechazo efectivo a los desafíos razonables al argumento?

Si el argumento se atiene a la cuestión, sus premisas son relevantes, ofrecen apoyo suficiente y son aceptables, el argumento está sólidamente preparado para resistir cualquier crítica. Pese a ello nos pueden atacar por no matizar la conclusión o no señalar las posibles salvedades. Debemos, pues, incluir estos aspectos:

- ✓ ¿Es una conclusión segura, probable, posible? ¿Es una afirmación tajante o una mera hipótesis?
- ✓ ¿Caben excepciones? ¿Hemos de hacer alguna salvedad referida a la fiabilidad de los respaldos o los cambios en las circunstancias?

De este modo se le obliga al adversario a limitarse a la defensa de su propia posición (si puede).

RESUMEN DE LOS REQUISITOS DE UN BUEN ARGUMENTO

Un buen argumento satisface cuatro criterios:

-Se atiene a la cuestión
-Ofrece razones relevantes
suficientes
aceptables
-Matiza la conclusión
-Señala posibles excepciones o salvedades

Si cumple estas condiciones, es bueno y su conclusión debe ser aceptada.
Si no las cumple, probablemente es defectuoso o falaz.

LA PREPARACIÓN DE UN ARGUMENTO.

1. ¿Qué quiero probar? ____________________________

2. ¿En qué me baso?
   Tengo esta garantía: ____________________________

3. ¿Es un buen sostén para la conclusión?

-¿Son premisas **relevantes**?	SÍ	NO
-¿Son **aceptables**?	SÍ	NO
-¿Ofrecen apoyo **suficiente**?	SÍ	NO

4. ¿Qué matices necesita la conclusión? ____________________________

5. ¿Se ha considerado el tipo de evidencia que debilitaría o anularía el argumento? ¿Cuál? ____________________________